

Praktiline ettevõtluskuu



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



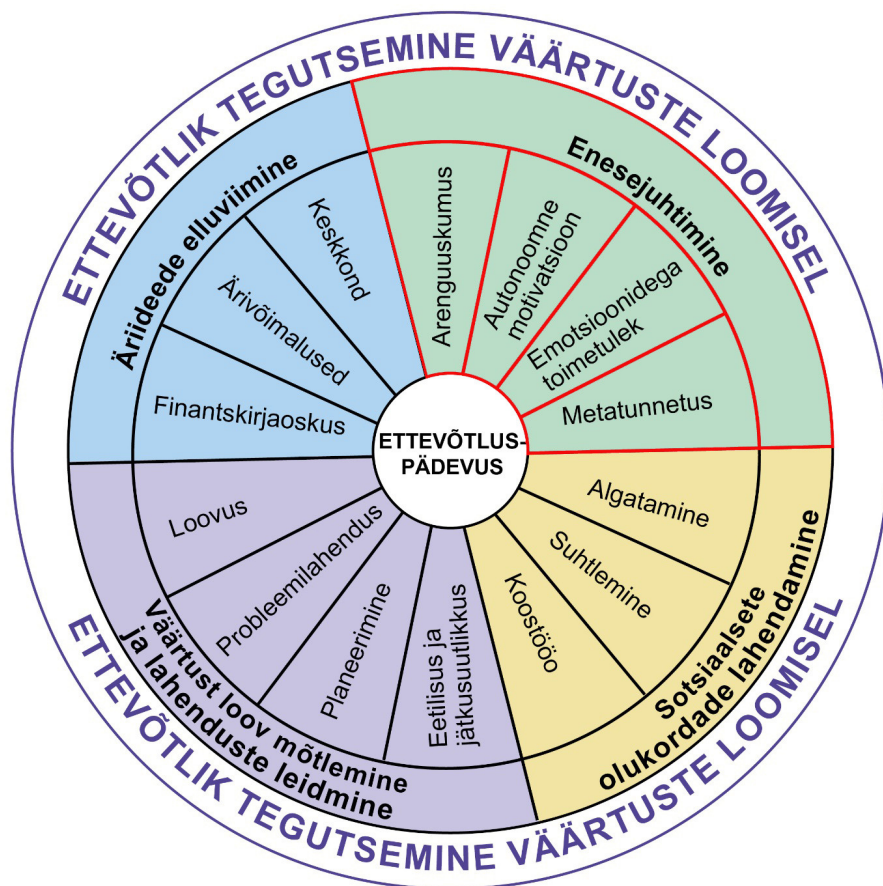
Eesti
tuleviku heaks

ÕPPEMATERJALI 5. OSA

Praktiline ettevõtluskuu

ÕPPEMATERJALI 5. OSA

Kolmanda koolitusnädala õppematerjalid käsitlevad enesevaatluse ja isikliku arengu teemasid ning toetavad spetsialiseerumist ja lahenduste leidmist. Praktilised tegevused toetavad emotsioonidega toimetulekut, koostööd, suhtlemist ning motiveerivad.



“Te ei saa endale lubada oma unelmate maja. Sellepärast ta ongi teie unelmate maja. Nii, et leidke tee selle saamiseks (küll te vahendid leiate) või rahulduge rahulolematusega”

A. Charlie

ÕPPEMATERJAL juhendajale

V OSA

Viiendal koolituspäeval toimub toote valmistamise protsessi analüüs ning osaleja isikliku isikliku tundebooketi avanemine - ehk siis talle õige rolli tunnetamine ja sõnastamine:

Milline ma olen? Kas loov- või müügiinimene? Räägime ka taaskord koostööst, aga seekord kulude jagamise vaatenurgast, räägime müügiargumentidest, kaardistame need pitchi jaoks ja arutleme palju.

1. Tund - Julge vaadata iseendasse. Oma töö hinnastamine. (45min)

Kordamine ja kohaletulek (15min)

Eesmärk: Isiklik enesesse vaatamine, enese tunnete sõnastamine ja arengu hindamine. Tagasivaade tootevalmistamise protsessile. Analüüs. Osaleja saab aru, et ettevõtlus loob võimalused inimeste vajaduste rahuldamiseks.

Ülevaade: Juhendaja juhatab sisse harjutuse ja modereerib arutelu.

Protseduur: Juhendaja laotab maha pildikaardid (Dixit või muni muu eriliste kaartidega lauamäng. Ajakirja väljalõiked jne). Nende hulgast valib iga osaleja 1 kaardi, mille kaudu räägib möödunud nädala tunnetest seoses tootmisprotsessiga. Kokku maksimaalselt 1 minuti jooksul. Nii saavad osalejad oma tundeid ja mõtteid läbi pildi loovamalt avada ja kirjeldada.



-**Valin Tesla pildi.** Tegin õhinaga ja tundsin end juba miljonärina. Maa nii tahan saavutada oma elus vabadust ja sõltumatust oma valikutes. Olen nõus selle nimel pingutama. Ma ei karda suhelda ja loon lihtsasti suhteid. Tesla roolis oleksin õnn ise :)

See tüüp on pigem müügiinimene!



-**Valin modelli pildi** ja tunnen end juba maailmakuulsa disainerina. Mulle meeldib omaette nokitseda ja üksi tunde fantaseerida. Võin lihtsalt riidetükke kokku sobitades aega ära kaduda. Avastasin äkki, et 3 h on möödunud ja mul pole ikka küll mõtisklemast, kuidas vihmasadu seelikul avaldub... **Tema on enam kunstniku tüüpi ja pigem looja.**



-**Valin musta kaardi**, sest mul jooksis kokku ja vanaema polnud nõus prügikasti väljaviimise eest kohvikannu soojendajat kuduma. Ma siis pakkusin pärast, et käin poes ka. No siis ta juba hakkas kuduma. Teel tuli mulle vastu Ivo, kellele ma juba need kindad maha müüsin... vaja nüüd taas minna vanaemaga kaupleva. Ohh, see on tüütu....

Tema on pigem kärsitu müügiinimene, kes ei suuda emotsioone ohjata, ta peab õppima oma emotsioone juhtima, aga kahtlemata on ta andekas müügiinimene, kuigi pisut metslane.



Igale tootele või teenusele, mida me oleme loonud, on ka vaja leida ka sobiv hind! Tihtipeale tundub isetehtu väga kallihinnaline ja oma aeg, mis sinna pandud, tundub väga pikk. Seega tahaks küsida väga kõrget hinda. Kas ostja on aga nõus seda maksma?

Eesmärk: Hinna kujundamise mõistmine. Õppida aru saama, mis on kulud ja mõistma, kuidas teenida tulu. Mõista majandusringlust ja maksusüsteemi.

Abivahendid: Tööleht nr. 5 ja kirjutusvahend

Ülevaade: Juhendaja jagab töölehed ja selgitab ülesannet.

Protseduur:



Pane kirja kulud, mis kaasnesid tootega. Arvesta nii, et töötunni hinnaks paned 3 eurot.



- Mitu tundi tegid tööd? Mitu tundi tegi abiline?
- Materjalikulu?
- Maksud. Mis on käibemaks?
- Muu kulu?

NB! Tuleviku mõttes võta teadmiseks, et lisanduda võivad elektrikulu, rendikulu, telefonikulu, arvutikulu jne. Mis kulud veel?

Jäta hinnastusleht alles!

Leidke grupis tootele sobiv hind.

Mitu tundi tegid tööd?tundi X 3 € =.....€
Mitu tundi tegi abiline?tundi X 3 € =.....€
Mitu tundi tegi abiline?tundi X 3 € =.....€
Materjalikulu?+.....+.....+.....+.....=.....€
Muu kulu?+.....+.....+.....+.....=.....€
Mis kulud veel?+.....+.....+.....+.....=.....€
+.....+.....+.....+.....=.....€

Vahetund!

ÕPPEMATERJAL juhendajale

V OSA

2. tund - Spetsialiseerumine.

Meeskondade täiendamine. Erinevad isiksusetüübid (20min)

Abivahendid: Tööleht nr. 6 (Maddron test, testi tulemuste leht) ja kirjutusvahend

Ülevaade: Juhendaja jagab igale osalejale testi lehed. Täitmiseks on aega 10 minutit. Teeme lihtsa isiksuse testi, et oleks lihtsam teineteist mõista ja koostöö oleks sujuvam.

Protseduur:



Maddron testis järjesti iga punkti neli sõnakomplekti 4, 3, 2 ja 1 - punkte andes vastavalt, sellele kui hästi need sind iseloomustavad (4 sarnaneb sinuga kõige rohkem, 1 kõige vähem). Igat numbrit saad ühe punkti all kasutada vaid üks kord ja kõik numbrid tuleb ära kasutada.

Näiteks:

1. punkt



A 2 tugev, rahulik, hoolikas
B 1 tundeline, kaastundlik, lahke
C 3 külm, tark, sõltumatu
D 4 elav, teravmeelne, energiline

TEST VALMIS, LIIDA IGA TÄHE TAGA OLEVAD PUNKTID ERALDI KOKKU A, B, C JA D



Kontrolli nii: kokku kõikide tähtede taga olevad punktisummad liites tuleb 100. Need tähed, mis said sinu puhul rohkem punkte, kirjeldavad sinu juhtivaid isiksuseomadusi. **Vaata vastuste lehte.**

Punktid, mis jäävad skoorilt üle 20-ne, need isiksuseomadused on sulle kättesaadavad, kui end arendad.

Alla 20-punktilise skoori saanud isiksuseomadused on raskesti kätte saadavad. Palun otsi üles oma isiksusetüübi kirjeldus vastuse töölehel tähtede järgi, mis said enim punkte.

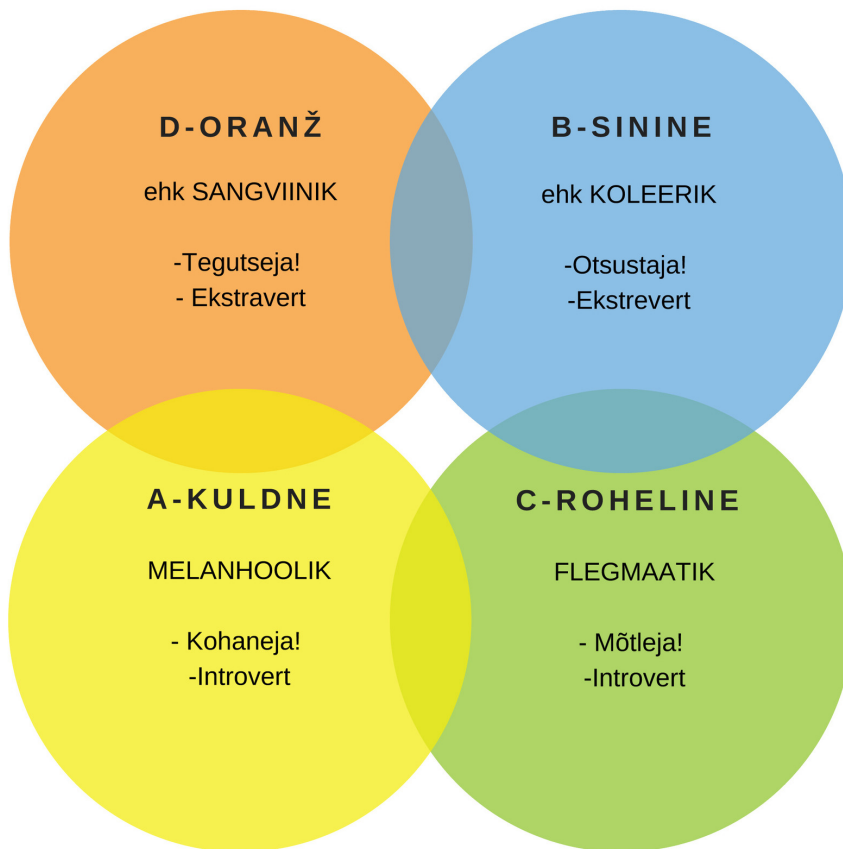


Näed tulemuste lehel, millised on sinu tugevused ja millised omadused võivad osutada edu takistavaks.

Nüüd tead, millises suunas end arendada! Vaata oma meeskonna liikmete tulemusi ja püüame koos aru saada, kuidas nendega paremini suhelda ja meeskonnatööd teha. Selleks, et moodustada hea meeskond erinevat tüüpi inimestest, oleks vaja mõista, kuidas erinevad isiksusetüübid suhtlevad ning kuidas nendega ühine keel leida.



Juhendaja võiks kommenteerida igat tüüpi lühidalt - kindlasti positiivsest vaatenurgast, tulemuste lehe alusel.



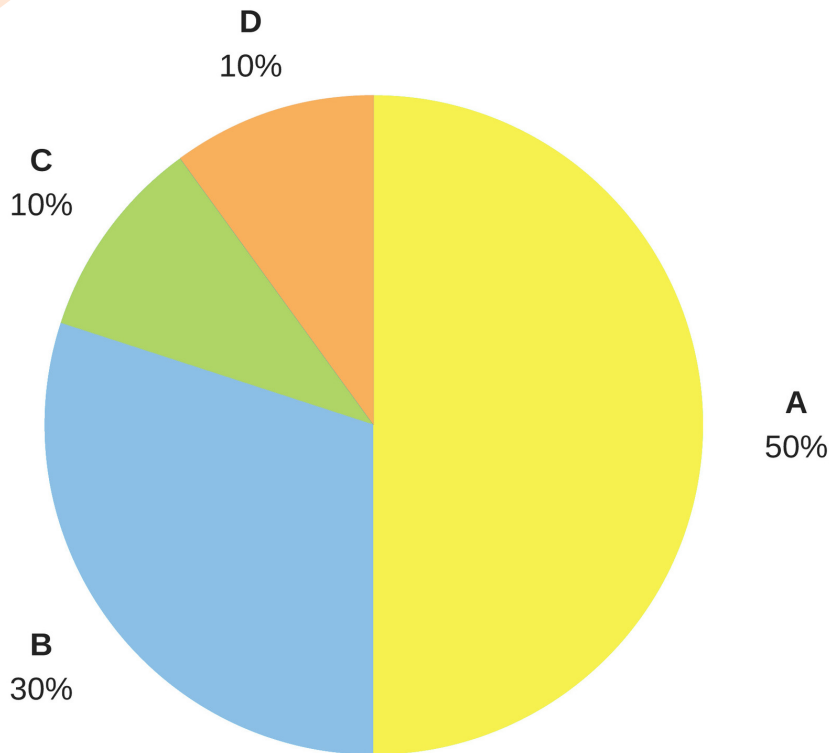
- D-oranž ehk sangviinik - Tegutseja! Ekstravert
- B-sinine ehk koleerik - Otsustaja! Ekstravert
- C-roheline ehk flegmaatik - Mõtletaja! Introvert
- A-kuldne ehk melanhoolik - Kohaneja! Introvert

Mis on sinu domineerivad värvid?



- D & C on skeptilised ja küünilised, teismelised
- B & A on sündinud aitajad
- B&C sisendavad turvalisust, nendega on hea julge olla ja tegusid teha
- D&B on teistele eeskujuks, aga on tihti liiga järsu ja jämeda kõnepruugiga
- A&C on selged ja struktuursed, tegutsevad plaani järgi

Mis on sinu domineerivad värvid?



Juhid ja ettevõtjad:

A tüüpi on 50% juhte
D tüüpi on 30% juhte
B tüüpi on 10% juhte
C tüüpi on 10% juhte

Meeskondade ümberstruktureerimine! (10 min)



Hakkame nüüd olemasolevaid meeskondi täiendada ja vajadusel ka muutma! Need, kes ei tundnud end piisavalt panustanuna, võivad meeskonda muuta - kui tunnevad, et saavad seal rohkem ära teha.

Juhendaja modereerib edasi mõtlema ja arutlema, saadud kogemusele toetudes:

- Kas oled ekstravert ehk suhtleja või introvert?
- Kas olen loov ja pigem tootja tüüpi? (Kas ma nautisin toote tegemist, teeksin hea meelega veel mõne toote)
- Kas mulle sobiks pigem müük ja turundamine? (Toote tegemine pole päris minu teema. Teinekord võtaksin pigem valmis toote ja müüksin maha.)

Leia endale koht sellises meeskonnas, kus on vaja sinu tugevustega inimest. Kui soovid, siis jätkata võib ka samas meeskonnas. Meeskonnad omakorda saavad leida endale inimese, kes on neil meeskonnas puudu. Ära unusta, et edu toob mõistlikult suur ja erinevate oskustega meeskond - ent mida rohkem on osanikke, seda keerukam on leida konsensus otsustamisel. Ning edu korral tuleb kasumit kõikide osanike vahel jagada!



Kui gruppide moodustamine ei lähe sujuvalt, siis järgmine ülesanne lahendab probleemi. Kui meeskonnad soovivad jätkata samas koosseisus, milles toomine toimus, siis poe vaja neid vägisi muuta. Kui jääb puudu kompetentsist või oskustest, siis tuleb see oskus kaasata. Need isikud, kes ei saanud toodet valmis, kas nad on ehk head müügiinimesed?



Moodustame 2 gruppi:

Paremale Grupp 1 - Mulle meeldib asju välja mõelda ja ise teha ehk toota.

Vasakule Grupp 2 - Ma parema meelega müüksin valmisoleva toote kellelelgi maha ja teeksin reklaami.



Nüüd on meil 2 suurt gruppi: MÜÜK JA TOOTMINE

Juhendaja palub ja aitab moodustada uued meeskonnad, kus on vähemalt 1 loovisik ja 1 müügi guru. Paarid moodustuvad vastastikku. Võib ka 4-kesi meeskonna moodustada



Meeskonna koosolek, kohanemine, rollide jaotus ja ettevalmistus pitchiks (15min)

Eesmärk: Meeskonnatöö, suhtlemisoskuste ja kuulamisoskuste arendamine. Panna meeskonna liikmed üheskoos tootest rääkima ja mõtlema. Erinevad isiksusetüübid toovad välja erinevaid toote omadusi, mis omakorda aitavad selle toote eripära ja müügiargumente sõnastada.

Abivahendid: Tööleht nr. 7, A4 paber ja kirjutusvahend

Ülevaade: Viiakse läbi ajurünnak meeskonnas. Igaüks toob välja need argumentid, mis peaksid selle toote ostjale vastupandamatult huvitavaks tegema.

I ETAPP - Ajurünnak meeskonnas. Juhendaja juhendab tegevusi:



Loovisikud toovad välja tootmisraskused, mida tuleb masstootmisel arvestada, toote plussid, eripärad ja omapärad. Jagavad oma lugu!

Müügigurud mõtisklevad, kes võiks olla selle toote klient? Kus see klient liigub? Kus klient ja toode võiksid kohtuda? Kuidas?

II ETAPP - Töö jätkub grupitööna meeskondades. Pannakse meeskonnaga koos kirja toote tutvustus ja kliendi profiil. Mida täpsemalt see kirja saab, seda parem.

Järgmiseks korraks palun leidke aega ja mõelge oma toote lühikese ja lööva tutvustuse peale. Vaadake youtube'ist pitche ehk siis ettevõtete 1 minuti tutvustusi. Kui leiad midagi põnevat, siis palume seda juhendajatega jagada. Saame parimaid palu järgmisel korral koos vaadata!



Juhendaja tänab kõiki osalejaid.

Linke ja lisalugemist juhendajale:



Erinevate edukate inimeste mõtted on põimitud motivatsioonikõnes töö tegemise vajalikkusest, enesedistsipliinist, järgiproovimise vajadusest jne:

Just Do The WORK! - Study Motivation Video

<https://www.youtube.com/watch?v=mAcSBJcvKBk>



Mis on lauamäng DIXIT? Dixit on kaunilt kujundatud mäng loomingulistest mõistatustest, kus ainsaks piiranguks on sinu enda kujutlusvõime!

[https://en.wikipedia.org/wiki/Dixit_\(card_game\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Dixit_(card_game))

Arenguuskumust toetav loeng aju võimekusest dr. Lara Boys TEDx sarjast

<https://www.youtube.com/watch?v=LNHBMFCzznE>

Pitchi ehk “liftimüügi” nõuanded: <https://www.eas.ee/alustav/ariidee-kindlaksmaaramine/liftimuuk/>